

ÍNDICE

INDICE: PAGINA 1

RESUMEN EJECUTIVO: PÁGINA 2

DESCRIPCIÓN: PÁGINA 3,4

ANÁLISIS DAFO: PÁGINA 5

MERCADO: PÁGINAS 6,7,8

MAYOR AMENAZA: PÁGINA 9

COMPETENCIA: PÁGINA 10

ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTA: PÁGINAS 11,12,13

FINANCIACION: PÁGINA 14,15

RESUMEN EJECUTIVO:

FlyNow es una empresa creada por Ernestina Rodríguez, licenciada en finanzas; Juliana Arbeleche, ingeniera en sistemas; Malena Iriarte, contadora; Malena Denot, RRPP y Catalina Cabezas, licenciada en marketing. FlyNow se dedica en hacer envíos de todo tipo y comisiones por encargo dentro del partido de Chascomus. Hay diferentes tipos de packs que se ajustan a las necesidades del cliente. Nuestro objetivo es brindar el mejor servicio de delivery para que nos vuelva a contratar y ser un servicio de confianza.

Esto lo lograremos satisfaciendo las necesidades de cada uno de nuestros clientes, con un sistema de seguimiento diseñado por la socia Juliana Arbeleche, donde se harán encuestas para evaluar la conformidad del cliente. El mismo será utilizado de forma eficaz y coherente.

Dentro del mercado existen diferentes tipos de deliverys, por eso el nuestro sera diferente, caracterizandonos por nuestra simpleza y eficacia, con buena atención al cliente, mejores precios y la seguridad de que cada envío llegará en perfecto estado en el tiempo pactado.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

FlyNow esta compuesta por cinco amigas y fundadoras. La idea de la creación de FlyNow surgió luego de que las cinco hayamos atravesado malas experiencias con diferentes empresas que ofrecen los servicios de delivery. Comenzamos a buscar una solución a la necesidad de un servicio más eficiente y así, surgió la idea de la creación de nuestra propia empresa de Delivery, FlyNow; de la cual nos beneficiaríamos mutuamente, porque dos dueñas son licenciadas en el área contable, como Contadora y Lic. en Finanzas, por lo cuál aportan sus conocimiento y posterior experiencia en sus respectivos trabajos en las dos empresas líderes de logística del país, Andreani y Correo Argentino; para un mejor desarrollo de la empresa. La socia Juliana Arbeelche, por su parte, aporta su experiencia en el campo del diseño y seguimiento de páginas webs y apps dentro de la reconocida FedEx. Asimismo, las otras dos socias, conforman una gran parte de la empresa, gracias a su reconocida labor dentro del campo de las relaciones públicas, y Catalina, en su caso, dentro de su anterior trabajo en el área de marketing en otra gran empresa de delivery, Rappi.

- Visión: "El mundo busca la innovación. FlyNow siempre desea innovar. Consideramos que nuestra responsabilidad no se limita a ofrecer valor comercial a las partes interesadas, sino que también debemos tener un valor social para el mundo". Las inversiones que FlyNow realiza en el área de innovación tecnológica, cambiarán completamente la logística e influirá tanto en pequeños envíos individuales como en el movimiento de

vehículos a nivel mundial.

- Misión: En FlyNow nuestra misión es brindar el mejor servicio delivery para que todas las tiendas, personas y negocios mejoren su rendimiento, ahorren tiempo y puedan realizar las tareas satisfactoriamente.

- Valores:

- Honestidad: transparencia, sinceridad y franqueza. Crear una credibilidad frente al entorno.

- Calidad: cumplir con parámetros establecidos y prometidos.

- Puntualidad: darle importancia a las horas de llegada y salida.

- Pasión: atraer a clientes mostrando que disfrutamos lo que hacemos.

- Competitividad: exigir lo mejor, crecer como organización.

- Trabajo en equipo: ambiente de tolerancia, respeto y admiración.

- Orientación al cliente: adecuarse a las necesidades del cliente.

- Responsabilidad social: causar impacto amplio y positivo en la sociedad que nos rodea.

- Metas: incorporar nuevos empleados y vehículos para realizar el servicio incrementando el trabajo y la ganancia en un plazo de dos años.

ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES:

- Pocos empleados
- Desorganización
- Pocos rodados
- empresa joven y aun el mercado
- no confía en nosotros

AMENAZAS:

- Competencia
- Aumento de la nafta
- Políticas que restrinjan la circulación
- Aumento del precio del dólar, y con el aumento de nuestros packs.

FORTALEZAS:

- trabajo grupal
- buena comunicación
- buena atencion
- buen ambiente
- resolución de los conflictos
- disponibilidad

OPORTUNIDADES:

- Pandemia
- reorganizacion
- crear nuevos socios
- búsqueda de inversionistas
- nuevos servicios

DESCRIPCION DEL MERCADO

Algo que tomamos desde FlyNow como una ventaja y una debilidad (en el análisis DAFO) es que el **mercado** de las empresas que ofrecen servicios de delivery, o encomiendas **NO es muy amplio** todavía. Entonces se puede tomar como debilidad o amenaza



- ya que TODAVÍA no somos tan conocidos, pero aseguramos serlo porque ofrecemos los mejores y más seguros servicios en todo Chascomús.

Asimismo, puede ser tomado como oportunidad:

- porque ya conocemos la eficiencia de nuestros servicios, y contamos con la seguridad de que dentro de un año o menos nos convertiremos en la mayor empresa delivery de todo Chascomús.


 Una oportunidad con la que contamos para nuestro desempeño en la actividad, son los aumentos de porcentaje de usos de delivery en el último año gracias a la pandemia. Si bien está significó una amenaza para todo el mercado, a nosotros nos favoreció tremendamente, ya que, gracias a las restricciones a la hora de hacer compras, la gente comenzó a comprar mucho más por internet, actividad que creció un 84% según las estadísticas por lo cual con ello, creció tremendamente el número de envíos, delivery y encomiendas en el país. Es decir, que en el ámbito en el que nos desarrollamos nosotras, gracias a la pandemia creció, se desarrolló y ganó más popularidad y dependencia mucho más que los años anteriores, cosa que se mantendrá en un futuro también.



Gráfico de comercio electrónico en el mes de Enero de 2021

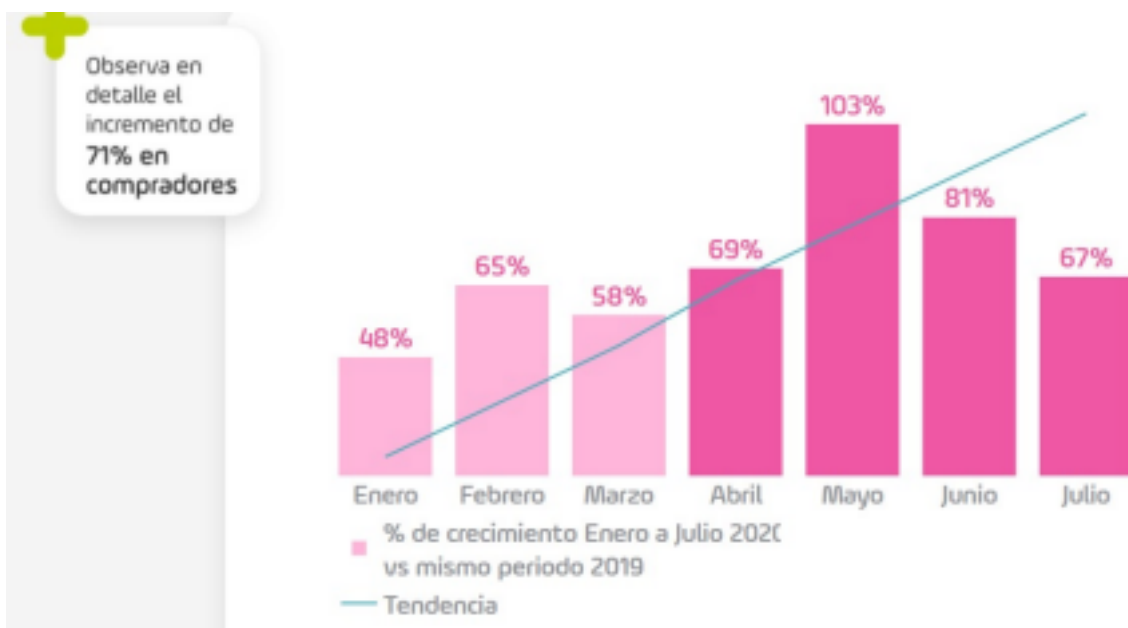


Gráfico comparación 2019 vs 2020.

Expectativas de aumento de crecimiento de e-commerce en el 2023, cosa que favorece el desempeño de nuestras actividades.

Nuestros servicios están pensados para todas las edades, y nuestra

idea es asociarnos con empresas y otras tiendas (gastronómicos, locales, etc.) mediante los planes mensuales que ofrecemos, tanto como queremos hacerlo con los compradores particulares que tienen la opción de contratarnos mensual o anualmente también.

MAYOR AMENAZA:

La mayor amenaza a la que se enfrenta FlyNow es la situación económica del país, la inflación y por lo tanto el aumento constante de la nafta. Bien completamente necesario y excepcional para nuestro desarrollo. La manera de que FlyNow va a enfrentar esta amenaza son tres estrategias:

1. El incremento del uso de la bicicleta en el desarrollo de la actividad (dentro de las posibilidades) por ej. A los encargados de las encomiendas, envíos y delivery dentro de la ciudad, se los hace trabajar con bicicletas siempre y cuando las condiciones meteorológicas lo permitan.
2. La opción de contrato y pago en dólares.
3. Una vez que se cobran los servicios, se compran dólares, hecho que impedirá la devaluación del dinero que tengamos, y por lo tanto una pérdida de dinero, (estrategia detallada en la financiación).

ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Nuestra competencia AHORA, que no somos una empresa conocida a nivel nacional son:

- ✓ Uncle envíos.
- ✓ Encomiendas privadas.
- ✓ Establecimientos con delivery propio.

Y nuestra competencia cuando seamos conocidas y nos hayamos desarrollado a NIVEL NACIONAL son:

- ✓ Rappi.
- ✓ Andreani.
- ✓ Glovo.
- ✓ Oca.
- ✓ Correo Argentino.

Lo que va a hacer que nosotros tengamos ventaja competitiva contra ellos, es decir que los clientes van a preferir elegirnos a nosotros antes que a ellos son la confianza, eficacia, economicidad y rapidez de nuestros servicios. A comparación de ellos nos encargaremos de contratar al mejor personal que haga el mejor trabajo y que evite la repetición de malas experiencias para los clientes (que les hayan ocurrido previamente con los servicios de las otras empresas) tales como fraudes, robos, entregas tardías o ineficacia.

Estrategia de marketing y venta

1. Propagandas y métodos que nos hagan llegar a más clientes y generar más ventas:

- Como la promoción en medios masivos de comunicación como la radio, la televisión, la prensa escrita, o redes sociales como Instagram.
- Publicaciones en las redes todas las semanas promos y novedades que pueden llegar a interesar al cliente. Nuestra red social principal es Instagram @flynowdeli .



2. Tener socios en diferentes industrias para poder realizar sus envíos y

entregas, esto nos aportará un gran capital y nos permitirá llegar a más gente vía recomendación, además ganaremos confianza del consumidor mostrándole lo bueno que es nuestro servicio.

3. Nuestro folleto con nuestros datos en diferentes locales de la ciudad para que la gente llegue a conocernos.



4. Tenemos una página web con toda nuestra información. A esta la pueden encontrar en nuestro Instagram y les brindara la información que necesiten a nuestros clientes.

<https://dflynow.wixsite.com/delivery>

Para que nos puedan contactar y contratar, tenemos un Gmail y un número de teléfono:

Mail: dflynow@gmail.com

Teléfono: [2241-511020](tel:2241-511020)

ESTRATEGIA DE VENTAS:

Nuestros precios serán adecuados y baratos esto nos permitirá generar más clientes y más compras, así la empresa irá mejorando cada vez más y lograr las expectativas del cliente.

Tendremos diferentes promos que le permitirán al consumidor elegir la que se ajuste a sus necesidades. Brindaremos un servicio eficaz y rápido que hará que el consumidor vuelva a buscarnos.

Aprovecharemos nuestros medios online para hacer propaganda a nuestra empresa, mostrando la calidad y eficacia del servicio, demostrando seguridad al cliente, quien cuando elija nuestra empresa tendrá la oportunidad de consumir nuestro servicio vía internet, agilizando las operaciones.

Para el consumo de forma presencial, tenemos dispuestos a muchos empleados preparados y formados para brindar la mejor atención posible, dando ayuda a todos los clientes para que los mismos adquieran confianza en nosotros.

No tenemos ningún inconveniente con las formas de pago. Aceptamos efectivo, transferencias, mercado pago, tarjetas de crédito y débito, etc.

Financiación de la empresa

Iniciaremos nuestra empresa aportando cada socia un capital de \$150000. Con este aporte podremos hacer frente a nuestro presupuesto de inversión quedándonos \$750000 para el manejo de los primeros meses.

Para el primer trimestre estimamos unos 5000 clientes, que aportan un promedio de \$8000 cada uno, presentando un ingreso de \$40000000. Con estas expectativas calculamos que a los 6 meses tendremos ya 6000 clientes suscritos, y al año, 15000.

PRESUPUESTO DE INVERSION			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
5	CASCO	\$ 2.600,00	\$ 13.000,00
5	CAMPERA IMPERMEABLE	\$ 6.000,00	\$ 30.000,00
5	BOLSO TERMICO	\$ 4.000,00	\$ 20.000,00
3	ESCRITORIO	\$ 10.500,00	\$ 31.500,00
2	PIZARRA	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00
10	FIBRONES	\$ 1.000,00	\$ 10.000,00
5	BORRADOR	\$ 230,00	\$ 1.150,00
6	SILLAS	\$ 3.450,00	\$ 20.700,00
4	LAMPARA	\$ 7.200,00	\$ 28.800,00
1	CARTEL	\$ 1.527,00	\$ 1.527,00
1	PAVA ELECTRICA	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
2	CUADROS	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00
3	PLANTAS	\$ 900,00	\$ 2.700,00
4	COMPUTADORA	\$ 70.000,00	\$ 280.000,00
2	TELEFONO	\$ 6.000,00	\$ 12.000,00
1	IMPRESORA	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
1	MESA DE RECEPCION	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00
		TOTAL	\$ 513.377,00
		EFFECTIVO	\$ 236.623,00
		CAPITAL TOTAL	\$ 750.000,00

Este dinero será destinado al pago de seguros, combustible, luz, gas, alquiler, papelería, entre otros.

Como los precios del combustible y de los productos que necesitamos están en constante aumento y el valor del billete se devalúa entonces nuestra estrategia principal será tener nuestro dinero en dólares para poder hacer frente a estas situaciones.

Gran parte de nuestras ganancias entrarán de parte de los socios comerciales con los que trabajamos que pagan por nuestros servicios, como por ejemplo ser el delivery fijo de determinado lugar. Además del cobro de servicio a cada cliente en particular.

Tenemos estimado ganar más del doble de lo que nosotros invertimos para uso de FlyNow, así poder generar una empresa cada vez más grande y de más clientes.